Tweede Kamer der Staten-Generaal

2

Vergaderjaar 2014–2015

31 985 Buitenlands beleid en handelspolitiek

Nr. 25

BRIEF VAN DE STAATSSECRETARIS VAN ECONOMISCHE ZAKEN

Aan de Voorzitter van de Tweede Kamer der Staten-Generaal

Den Haag, 2 februari 2015

De Nederlandse agro-export is de afgelopen jaren toegenomen tot ruim € 80 miljard. Het jaar 2014 was voor de Nederlandse landbouw een jaar met goede productopbrengsten met relatief lage productprijzen. De Russische boycot op land- en tuinbouwproducten en de uitbraak van aviaire influenza hebben uiteraard invloed gehad op de export. Ondanks deze ontwikkelingen is de Nederlandse agrarische export, volgens de jongste ramingen, in 2014 gestegen naar een nieuw record van € 80,7 miljard. Het handelsoverschot voor agrarische producten is volgens deze ramingen in 2014 met € 1,5 miljard gestegen naar een record van € 28,3 miljard, terwijl het totale Nederlandse handelsoverschot van alle producten gelijk is gebleven op € 46,7 miljard. Nederland is ook nog steeds de tweede grootste agro-exporteur van de wereld. Die sterke positie is echter niet vanzelfsprekend en vergt doorlopend alertheid en een actieve inzet, zeker ook van de overheid. Buitenlandse afzetmarkten kunnen immers wegvallen als gevolg van politieke besluitvorming om de invoer te beperken of door veterinaire en fytosanitaire maatregelen in verband met de uitbraak van besmettelijke dier- of plantenziekten. De Russische invoermaatregelen tegen diverse agrarische producten en de beperkingen van de export als gevolg van de uitbraak van aviaire influenza zijn daarvan recente voorbeelden.

In mijn brief van 6 oktober 2014 (Kamerstuk 21 501-32, nr. 807) heb ik toegezegd uw Kamer te zullen informeren over de activiteiten om de exportpositie van de Nederlandse agrosector te versterken. Ook heb ik uw Kamer toegezegd prioriteit te geven aan het herstel van marktoegang ten behoeve van de pluimveesector. In deze brief informeer ik u over de resultaten tot nu toe en de initiatieven voor de komende tijd.

Centraal in mijn beleid staat de aanpak van prioritaire en kansrijke markttoegangsdossiers en het ondersteunen van de agrosector in het internationaliseringsproces. Op deze wijze wordt bijgedragen aan de diversificatie van het afzetpatroon van de Nederlandse agrosector die voornamelijk bestaat uit MKB-bedrijven. Meer focus op deze inzet

kst-31985-25
ISSN 0921 - 7371
’s-Gravenhage 2015

vergroot de markttoegang en versterkt de Nederlandse internationale positie. Voortbouwend op eerdere beleidsintensiveringen is een plan van activiteiten opgesteld om nieuwe markten te openen en de Nederlandse positie op bestaande markten te versterken. Bij het opstellen van deze strategie heeft intensief overleg met het bedrijfsleven plaatsgevonden. Ook de ambassades hebben aan de inventarisatie en de daarop volgende selectie van activiteiten een belangrijke bijdrage geleverd. Zij vervullen een initiërende en coördinerende rol in de onderhandelingen over zowel veterinaire en fytosanitaire markttoegang en de bevordering van agrarische export. Naast de sector- en brancheorganisaties is ook het Ministerie van Buitenlandse Zaken nauw bij deze aanpak betrokken. Om de extra inzet op de diverse dossiers te realiseren zijn twee projectattaché 's aangesteld die de contacten met onze handelspartners intensiveren en zich actief inzetten om toegang tot nieuwe markten te realiseren.

Markttoegang

Veterinaire en fytosanitaire handelsbelemmeringen vormen vaak een hardnekkige barrière om toegang tot een markten buiten de EU te verkrijgen. Landen mogen in beginsel op dit terrein maatregelen nemen om te voorkomen dat er risico's voor de voedselveiligheid en dier- of plantgezondheid ontstaan. De mate waarin dit kan, wordt echter beperkt door de regels van de Wereldhandelsorganisatie (WTO) en door de normen en standaarden die er in internationale organisaties worden afgesproken. Sommige landen zijn om verschillende redenen, vaak gerelateerd aan eigen marktbescherming, geneigd strengere eisen te stellen en ingewikkelde toelatingsprocedures te hanteren. Deze handelwijze bemoeilijkt of blokkeert de toegang voor Nederlandse agroproducten. Inzet van de overheid is dan nodig om met die landen te onderhandelen en afspraken te maken over gunstige, en voor beide partijen aanvaardbare voorwaarden voor markttoegang. Het vergt permanent onze aandacht om markttoegang die verkregen is ook te behouden.

Uitgangspunt van Nederland is en blijft dat onze exportproducten geen risico's opleveren voor plant- en diergezondheid in de landen van bestemming, noch voor de voedselveiligheid en dat dit op betrouwbare wijze wordt gegarandeerd door de Nederlandse overheid. In de uitwerking van dit beleid luistert de overheid primair naar de wensen van het bedrijfsleven. De prioriteiten van het bedrijfsleven voor toegang voor bepaalde landen, kunnen voor de plantaardige en dierlijke sector uiteraard verschillen. Dit vraagt om maatwerk maar wordt binnen het departement in samenhang bezien. Op mijn departement is de capaciteit verder vergroot voor het verkrijgen van markttoegang en het opheffen van veterinaire en fytosanitaire handelsbelemmeringen. Bij het creëren van additionele markttoegang wordt optimaal gebruik gemaakt van de bereidheid van diverse landen om de doorlooptijd van de markttoegangsdossiers te bespoedigen. Meestal gaat het om langdurige processen. We trachten deze te versnellen door de organisatie van extra inkomende en uitgaande veterinaire en fytosanitaire missies.

Het verkrijgen van markttoegang voor Nederlandse landbouwproducten heeft grote prioriteit. Daarbij wordt integraal gekeken naar welke landen prioriteit hebben en waar de grootste marktkansen liggen. De komende jaren zal meer in teamverband (veterinair en fytosanitair) en met betrokkenheid van het bedrijfsleven worden geopereerd. Zo zijn verschillende landen in Azië en de VS van groot belang. In Afrika wordt voorts sterk ingezet op capaciteitsopbouw en versterking van ketens in diverse landen zoals Ethiopië, Kenia en Rwanda.

Markttoegang plantaardige producten

Het proces voor fytosanitaire markttoegang bestaat uit drie hoofdelementen. Allereerst wordt in Nederland de nodige fytosanitaire informatie verzameld over het desbetreffende product. Vervolgens gebruikt het ontvangende land deze informatie om de zogenaamde Pest Risico Analyse (PRA) op te stellen. Op basis van deze PRA worden, in onderhandeling, de fytosanitaire importeisen opgesteld waaronder het Nederlandse product geëxporteerd mag worden. Deze strategie heeft de afgelopen maanden tot enkele interessante resultaten geleid. Zo hebben China en Brazilië recent de grens geopend voor Nederlandse peren. China en Brazilië zijn samen goed voor een geschatte exportwaarde van Nederlandse peren van ruim 15 miljoen euro per jaar. Ook de export van Nederlandse uien naar Indonesië is inmiddels weer mogelijk. Sinds de start van het nieuwe exportseizoen is in 3 maanden tijd 14.000 ton aan uien verscheept naar Indonesië.

De inspanningen om voor Nederlandse plantaardige producten meer exportmogelijkheden te verkrijgen worden in 2015 verder geïntensiveerd. Het onderhandelingsproces met China over markttoegang voor Nederlandse paprika's bevindt zich in een vergevorderd stadium. Het streven is om de export van paprika's naar China in de loop van dit jaar mogelijk te maken. Met China is tevens afgesproken om het markttoegangproces voor appels en tomaten te starten. Daarnaast is het proces voor markttoegang voor appels en/of peren voortgezet in de Verenigde Staten en gestart in Mexico, Colombia, Vietnam, Zuid-Afrika en India. Verder inspecteerde Rusland in december van het vorig jaar partijen met pootaardappelen bedoeld voor de export naar Rusland. Pootaardappelen vallen namelijk niet onder de handelsboycot. Afhankelijk van de analyseresultaten, zouden de eerste zendingen eind januari verscheept kunnen worden. De Russische vraag naar Nederlands pootgoed is groot en wordt voor het komend exportseizoen geschat op 30.000 à 40.000 ton met een waarde van 15 à 20 miljoen euro.

Markttoegang dierlijke producten

De toegang tot bestaande afzetmarkten voor dierlijke producten kan worden verbeterd door export van aanvullende producten mogelijk te maken of de exporteisen te versoepelen die aan Nederlandse producten worden gesteld.
De additionele inzet richt zich in het bijzonder op het realiseren van toegang tot een nieuwe markt voor een bepaalde productgroep of een enkel product. Zo bezochten eind 2014 veterinaire experts Vietnam om de autoriteiten aldaar te informeren over de Nederlandse veiligheidsstatus voor BSE. December van het vorig jaar zijn succesvolle veterinaire missies naar Zuid-Korea en Japan georganiseerd met als resultaat dat er naast kalfsvlees op korte termijn ook rundvlees naar Japan geëxporteerd kan worden. Met Zuid Korea zijn de onderhandelingen gestart over toegang tot de markt voor kalfsvlees.

De inspanningen om meer markttoegang te verkrijgen voor varkens-, kalfs- en rundvlees, «petfood» en runder- en varkenssperma in Thailand hebben ertoe geleid dat de Thaise overheid begin 2015 een inspectiebezoek heeft aangekondigd. De verwachting is dat na een positieve inspectie in ons land, meer Nederlandse bedrijven naar Thailand kunnen exporteren. Singapore heeft inmiddels de mogelijkheden om rundvleesproducten uit Nederland te importeren sterk verruimd. Nog deze maand brengt een delegatie van de Amerikaanse «Food and Drug Administration» een inspectiebezoek aan de Nederlandse zuivelsector. Dit is een belangrijke stap om in de toekomst weipoeder en aanverwante zuivelpro-

ducten met een potentiële handelswaarde van zo'n 100 miljoen euro te kunnen exporteren naar de Verenigde Staten. De Chinese markt voor diermengvoeders is na een succesvolle inspectie als exportmarkt met een geschatte waarde van zo'n 25 miljoen euro per jaar behouden voor het Nederlandse bedrijfsleven. Met name zuivelmengvoeders kunnen hierdoor geëxporteerd blijven worden naar China. Daarnaast is door intensief overleg de markt voor «petfood» uit Nederland open gebleven. Jaarlijks bedroeg de export hiervan circa 1 miljoen euro; het potentieel voor de komende jaren is evenwel groot. In een bilateraal protocol is overeengekomen dat de Chinese exportblokkades naar aanleiding van de uitbraak van aviaire influenza versneld kunnen worden opgeheven.

Voor producten die niet onder de Russische invoerboycot vallen worden de contacten met Rusland op veterinair terrein onderhouden om het bilaterale handelsverkeer op gang te houden. Nederland heeft in dat verband recentelijk afspraken gemaakt over een protocol voor levering onder bepaalde voorwaarden van slachtbijproducten en vetten van runderen en kalveren met een jaarlijkse marktwaarde van zo'n 12 miljoen euro. Daar waar zich de komende tijd mogelijkheden voordoen, zal Nederland zich samen met andere lidstaten en de Europese Commissie blijven inzetten om de veterinaire belemmeringen voor markttoegang verder te verminderen. Hoewel de Russische Federatie vooralsnog varkensvlees en -producten uit de Europese Unie weert, zet ik mij onverminderd in om voor Nederlandse producten snel weer toegang tot de Russische markt te verkrijgen.

De uitbraak van hoogpathogene aviaire influenza (HPAI) heeft grote gevolgen voor de export van pluimvee en pluimveeproducten. Export is van vitaal belang voor de sector. Het wegnemen van handelsbelemmeringen die als gevolg van de uitbraak zijn ontstaan, is dan ook van groot belang. Daarbij heeft het intracommunautair handelsverkeer de eerste prioriteit. De informatievoorziening over de Nederlandse AI-status aan de autoriteiten van landen buiten de EU is de eerste stap op weg naar heropening van de markten. De beantwoording van de door deze «derde landen» gestelde vragen, is dan ook onmiddellijk ter hand genomen, waarbij in overleg met het bedrijfsleven een prioriteitsvolgorde wordt vastgesteld. Daarnaast wordt een extra impuls gegeven aan de bilaterale relatie met de verantwoordelijke autoriteiten aan de hand van een gericht actieplan «markttoegang pluimveeproducten» per land. De komende maanden zal aan de heropening van markten voor pluimveeproducten hoge prioriteit worden gegeven.

Internationalisering

De Nederlandse agrosector heeft nog een aanzienlijk onbenut exportpotentieel. Op basis van een goede onderlinge afstemming tussen overheid en bedrijfsleven beoog ik de gezamenlijke inspanningen op dit terrein te intensiveren. Het gaat er om de nieuw verworven markttoegang te koppelen aan de opbouw c.q. versterking van marktposities. De overheid faciliteert en draagt financieel bij aan een aantal concrete activiteiten ter generieke ondersteuning van imago en bekendheid van Nederlandse agroproducten. De primaire verantwoordelijkheid voor de export ligt bij het bedrijfsleven. Op de belangrijke nabije afzetmarkten als Duitsland en Verenigd Koninkrijk is meer afzet te realiseren als consumenten en inkopers zich bewust zijn van de goede kwaliteit en het brede Nederlandse assortiment. Zo is Zuid-Duitsland een speerpunt in de bevordering van de Nederlandse agrarische export in Europa.

Overheid en bedrijfsleven ontwikkelen gezamenlijk een project om Nederland als innovatief herkomstland van duurzame, gezonde en

smaakvolle producten beter te positioneren. De presentaties op de «Grüne Woche» te Berlijn, op het Symposium «Feines Essen & Trinken» te München en de prominente aanwezigheid van Nederland als partnerland op de «Biofach» in Neurenberg zijn hiervan voorbeelden. In deze aanpak past ook een grotere aandacht voor de ontvangst in Nederland van zowel generieke als vakspecifieke missies uit het buitenland.
Voor de niet EU-landen zijn activiteiten veelal gekoppeld aan bezoeken van bewindpersonen en internationale vakbeurzen.

Economische diplomatie

Leden van het kabinet hebben zich de afgelopen tijd ingezet om Nederland als herkomstland van hoogwaardige producten te positioneren bij hun gesprekspartners zoals de verantwoordelijke autoriteiten en het bedrijfsleven (importeurs, handelaren) in het buitenland. In de gesprekken worden belemmeringen voor markttoegang vanuit Nederland aan de orde gesteld.
De deelname aan parallelle handelsmissies geeft bedrijven de gelegenheid zich op nieuwe markten en handelsrelaties te oriënteren. Deze activiteiten vonden onder andere plaats parallel aan de bezoeken van de Koning en Koningin aan Japan en Zuid-Korea door middel van een bedrijfslevenmissie onder leiding van Minister Kamp. Deze inzet wordt de komende periode voortgezet. Zelf heb ik eerder dit jaar een handelsmissie naar Vietnam geleid en in 2015 ben ik voornemens met een handelsmissie in ieder geval Mexico, India en China aan te doen.

Internationale beurzen

Een duidelijk herkenbare aanwezigheid op internationale vakbeurzen biedt Nederlandse bedrijven een unieke gelegenheid om potentiële afnemers te ontmoeten en bestaande handelsrelaties te versterken. Door een gezamenlijke Nederlandse inzending en de organisatie van handelscontactbijeenkomsten, seminars en proeverijen kunnen importeurs, inkopers van groothandel en supermarkten kennis maken met het brede en kwalitatief hoogstaande aanbod van producten uit ons land. De Nederlandse paviljoens op vakbeurzen voor verse producten zoals de «Fresh Summit» in Anaheim, de «United Fresh Show» te Chicago en de «Fruit Logistica» in Hongkong zijn volgens dit concept ingericht.
Ook op de in Bangkok te organiseren internationale vakbeurs voor de intensieve veehouderij in maart (VIV Asia) en de tuinbouwvakbeurs «Horti Asia» is Nederland als partnerland prominent aanwezig. Het is mijn streven dat de Nederlandse agrosector zich de komende periode op de internationaal georiënteerde handelsbeurzen nadrukkelijker presenteert.

De Staatssecretaris van Economische Zaken,
S.A.M. Dijksma